

Strategia Rozwoju Spółki **CPD S.A. – Pierwszy Polski REIT notowany na GPW** **na lata 2025-2028**

Wizja:

Niniejsza strategia CPD S.A. ma na celu stworzenie pierwszego w Polsce, nowoczesnego funduszu inwestycyjnego typu REIT (proponowana nowa nazwa spółki 1REIT SA), budującego wartość dla akcjonariuszy poprzez zdywersyfikowany portfel nieruchomości generujących stabilny, długoterminowy dochód czynszowy.

Cel:

Zbudowanie portfela nieruchomości o wartości min. 1 miliard złotych do końca 2028 roku w funduszu typu REIT (*Real Estate Investment Trust*).

Filary Sukcesu:

- * Zdywersyfikowany Portfel Nieruchomości: Połączenie stabilnych rynków Polski z wysokowzrostowymi segmentami w USA i Europie.
- * Atrakcyjne Finansowanie: Realizacja strategii poprzez przyszłe emisje akcji, z ceną emisyjną 3,2 PLN do końca 2025 r. w liczbie nie większej niż 9.000.000 akcji.
- * Dywidenda: Wprowadzenie polityki dywidendy dotyczącej 2026 roku (z zysku za 2026 r.), zakładającej progresywny wzrost wypłaty dywidendy aż do poziomu 80% zysku netto.
- * Przejrzysta Struktura: Model operacyjny "holdingu zarządzającego kapitałem" z outsourcingiem operacji do najlepszych partnerów.

1. 4 Filary Strategii Inwestycyjnej:

1.1. Nieruchomości Komercyjne w Polsce:

*** Biurowce - (Segment Dochodowy):**

Skupimy się na nowoczesnych, ekologicznych energooszczędnych budynkach z długoterminowymi umowami najmu z wiarygodnymi najemcami (m.in. jednostki samorządowe, korporacje, firmy usługowe). Dopuszczamy możliwość nabywania nieruchomości gruntowych w celu budowy nieruchomości komercyjnych we współpracy z doświadczonym, uznanym partnerem branżowym.

1.2 Nieruchomości Mieszkaniowe na Wynajem na Florydzie, USA (Segment Dochodowy):

* We współpracy z Panem **Jarkiem Tadłą**, uznanym inwestorem na rynku amerykańskim, będziemy inwestować w zdywersyfikowany portfel nieruchomości mieszkaniowych w Jacksonville na Florydzie.

Rynek amerykański oferuje głęboką płynność, stabilny popyt na wynajem oraz dywersyfikację geograficzną i walutową (USD). Doświadczenie Pana Tadli i Jego zespołu z firmy Peoples Choise Apartments minimalizuje ryzyko wejścia na międzynarodowy rynek.

1.3. Nieruchomości pod Inwestycje Technologiczne (*High-Growth Segment*):

* **Data Centers / Fabryki AI:** Będziemy nabywać i rozwijać nieruchomości z przeznaczeniem pod wynajem dla operatorów centrów danych i fabryk sztucznej inteligencji. Jest to segment o fundamentalnym wzroście, wymagający specjalistycznej infrastruktury (dostęp do energii, chłodzenie), co zapewnia długoterminowe, bezpieczne umowy najmu.

1.4. Nieruchomości Hotelowe w Polsce i w Europie (*Segment Dochodowy*):

* Będziemy nabywać działki z możliwością budowy hotelu we współpracy z uznanym wykonawcą branżowym lub będziemy nabywać gotowe nowoczesne hotele w kluczowych lokalizacjach turystycznych i biznesowych (np. Częstochowa, Warszawa, Katowice, Gdańsk, Łódź, Kraków, Zakopane) i wynajmować je wiodącym operatorom hotelowym (np. Marriott, Destigo, Accor) na podstawie długoterminowych umów z gwarancją minimalnego dochodu. Model ten zapewnia stabilny *cash flow* bez bezpośredniego zaangażowania w zarządzanie i bieżące operacje.

2. Analizy Rynkowe – Podstawy Strategii

2.1. Rynek Nieruchomości Komercyjnych w Polsce

* Stan na 2025 rok: Stabilizacja rynku biurowego (Warszawa), silny popyt na nieruchomości magazynowe oraz logistykę

* Prognoza 10-letnia: Długoterminowy wzrost napędzany nearshoringiem, e-commerce i funduszami UE. Ewolucja w kierunku budynków "green" i "flex".

2.2. Rynek Mieszkaniowy na Wynajem (USA)

* Jacksonville (FL): Dynamiczny rynek wzrostowy z silnym napływem ludności i przyjaznym klimatem podatkowym.

2.3. Rynek Nieruchomości pod Inwestycje Technologiczne (Data Center/AI)

* Lokalizacje pierwszego wyboru: Wrocław, Częstochowa, Warszawa (dobra infrastruktura, ośrodki akademickie).

* Lokalizacje perspektywiczne: Łódź (korzystna lokalizacja, rozwijająca się strefa *high-tech*).

* Kluczowy czynnik: Dostęp do dużej mocy energetycznej i stabilnej sieci.

2.4. Rynek Nieruchomości Hotelowych w Europie

* Polska: Wzrostowy rynek z niedoborem wysokiej jakości hoteli w dużych miastach.

* Europa Południowa (Hiszpania, Włochy, Portugalia): Dojrzałe, stabilne rynki "*safe haven*" o globalnej atrakcyjności turystycznej, zapewniające dywersyfikację walutową (EUR).

3. Docelowa Struktura Portfela (na koniec 2028 r.)

Segment Inwestycyjny	Docelowy Udział	Uzasadnienie
Nieruchomości Magazynowe i Logistyczne (PL)	25%	Wysoki yield (7-8%), fundamentalny wzrost.
Biurowce (PL)	20%	Stabilny cash flow, długoterminowe umowy.
Nieruchomości Mieszkaniowe (USA)	25%	Dywersyfikacja geogr. i walut. (USD), wzrost.
Nieruchomości pod Inwestycje Tech.	15%	Segment wysokiego wzrostu, długie umowy.
Hotele (PL i Europa)	15%	Stabilny dochód, dywersyfikacja walut. (EUR).

4. Plan Finansowania i Prognozy Wyników

4.1 Plan Finansowania i Harmonogram

*** Źródło Finansowania:**

Strategia będzie realizowana poprzez emisje akcji oraz dług.

*** Cena Emisyjna:**

Do końca 2025 roku cena emisyjna zostanie utrzymana na poziomie **3,2 PLN za akcję**, co zapewni atrakcyjne warunki wejścia dla pierwszych inwestorów. Spółka zapowiada możliwość ograniczonego rozwodnienia obecnych akcjonariuszy uczestniczących w walnych zgromadzeniach oraz kolejnych emisjach akcji.

*** Harmonogram Emisji:**

* **Emisje 2025:** Sfinansowanie pierwszych inwestycji w Polsce oraz rozpoczęcie współpracy z Panem Tadłą w USA.

* **Emisje 2026:** Ekspansja na rynek biurowy i nieruchomości magazynowych w Polsce.

* **Emisje 2027-28:** Finansowanie projektów typu Data Center/hotele oraz dalszy rozwój portfela.

4.2. Modelowe Wyniki Finansowe osiągnięte przez wiodące podmioty typu REIT (*Run-Rate* po pełnym zainwestowaniu)

1. Stopa Zwrotu z Kosztu (*Yield on Cost - YoC*): Średnio 6.5% - 7.5% netto dla portfela (po odliczeniu kosztów operacyjnych, zarządu, ale przed podatkiem CIT).

* Nieruchomości logistyczne/*self-storage*: ~7-8%

* Biurowce (Warszawa): ~6-6.5%

* Nieruchomości mieszkaniowe (USA): ~7-8% (netto z umów najmu)

* Hotele (umowy z operatorem): ~6-7% (gwarantowany min. dochód)

* Nieruchomości pod Data Center: ~7-9% (długoterminowe umowy najmu)

2. Docelowe Wydatki Operacyjne i Koszty Zarządu: ~1.5% wartości aktywów rocznie.

3. Podatek od osób prawnych i wpływu z dywidendy na aktualnym poziomie

4. Dźwignia Finansowa: Dopuszczalne jest finansowanie długiem w celu zwiększenia stopy zwrotu dla akcjonariuszy.

Podsumowanie Finansowe:

Przedstawiona ścieżka wzrostu pokazuje, że Spółka jest w stanie nie tylko zrealizować cel budowy portfela 1 mld zł, ale także wygenerować znaczący i rosnący strumień przychodów dla akcjonariuszy. Wprowadzenie polityki dywidendy uwzględniającej wyniki Spółki w 2026 roku, połączone z dynamicznym wzrostem wypłat w kolejnych latach, czyni z CPD S.A. niezwykle atrakcyjną propozycją inwestycyjną, łączącą aprecjację kapitału z wysokim, regularnym dochodem.

5. Polityka Dywidendy

Zarząd, mając na uwadze oczekiwania akcjonariuszy, zobowiązuje się do wprowadzenia hojnej polityki dywidendowej:

- * Po zatwierdzeniu wyników za **2026 rok** przewidziane jest rozpoczęcie wypłaty dywidendy.
- * **Cel wypłat:** docelowy poziom dywidendy do 80% skonsolidowanego zysku netto spółki będzie dystrybuowane do akcjonariuszy w formie dywidendy, wypłacanej kwartalnie lub półrocznie.
- * Gwarantuje to atrakcyjną stopę zwrotu (*yield*) już w trakcie fazy wzrostu.

6. Struktura Organizacyjna i Model Operacyjny

Naczelna zasada: CPD S.A. będzie holdingiem zarządzającym kapitałem, a nie operatorem nieruchomości.

- * Poziom 1: Holding (Centrala)
 - * Zarząd: Strategia, finanse, marketing, relacje inwestorskie.
 - * Działy Wsparcia: Finanse, IR, PR, Prawny, Inwestycji (mały, doświadczony zespół).
- * Poziom 2: Spółki Celowe (SPV)
 - * Wydzielone prawnie i finansowo podmioty posiadające konkretne aktywa (np. jeden hotel, park logistyczny, nieruchomość mieszkaniową).
- * Poziom 3: Partnerzy Zewnętrzni (Operatorzy)
 - * Współpracujący najlepsi w swojej klasie specjaliści branżowi: firmy zarządzające nieruchomościami, globalni operatorzy hotelowi, partner lokalny w USA (Jarek Tadla wraz z Peoples Choise Apartments).

7. Docelowy idealny portfel w liczbach:

* **Nieruchomości Magazynowe i Logistyczne:**

- * 2-3 parki lub huby magazynowo - logistyczne o łącznej powierzchni ok. 150.000 – 200.000 m².

- * Dywersyfikacja najemców: liderzy e-commerce, firmy logistyczne, dystrybutorzy, operatorzy *self-storage*.

* **Biurowce:**

- * 1-2 budynki biurowe klasy A w Warszawie oraz minimum 3 budynki w miastach regionalnych.

- * Wskaźnik najmu min. 95%, długoterminowe umowy z wiarygodnymi najemcami (najem na okres 10+ lat).

* **Nieruchomości Mieszkaniowe w USA:**

- * Portfel ~800 - 1000 jednostek mieszkalnych (apartamenty typu *multifamily*) w zdywersyfikowanych lokalizacjach w Jacksonville.

- * Wskaźnik najmu min. 95%.

- * Zarządzanie przez sprawdzonych operatorów lokalnych pod kierownictwem Zespołu Pana Jarka Tadli.

* **Nieruchomości pod Data Center i Fabryki AI:**

- * 2-3 specjalistyczne nieruchomości z infrastrukturą energetyczną i telekomunikacyjną, wynajmowane na długi okres (10+ lat) wiodącym graczom rynkowemu.

* **Hotele Polska i Europa:**

- * 2-3 hotele w miastach z umową franczyzową z globalną marką (np. Marriott, Accor) i gwarancją minimalnego dochodu.

Kluczowe Zalety Docelowej Idealnej Struktury Portfela:

1. Wysoka Dywersyfikacja: Żaden pojedynczy segment lub geografia nie dominują, co znacząco redukuje ryzyko.
2. Połączenie Wysokiej Stopy Zwrotu i Stabilności: Segmenty logistyczne, technologiczne i USA oferują wyższy *yield*, podczas gdy biura i hotele zapewniają stabilny, przewidywalny *cash flow*.
3. Ekspozycja na Silne Gospodarki i Waluty: Portfel jest zabezpieczony przed ryzykiem krajowym poprzez inwestycje w USA (USD) i strefie euro (EUR).
4. Odporność na Trendy: Portfel jest zabezpieczony przed pojedynczym trendem – łączy siłę logistyki (e-commerce), technologii (AI/cloud), turystyki (hotele) i podstawowych potrzeb (mieszkania).
5. Atrakcyjność Rynkowa: Taka struktura jest niezwykle atrakcyjna dla inwestorów instytucjonalnych i zagranicznych, co ułatwi przyszłe emisje akcji i wspiera wycenę spółki.

8. Docelowi Akcjonariusze i Komunikacja

- * Grupa 1 (Podstawa): Inwestorzy instytucjonalni (OFE/PTE, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe).
- * Grupa 2 (Wartość dodana): Inwestorzy prywatni (HNWI, *Family Offices*), inwestorzy strategiczni.
- * Grupa 3 (Płynność i wizerunek): Inwestorzy indywidualni w Polsce.

Komunikacja: *Roadshow* w centrach finansowych, bezpośrednie spotkania z instytucjami, kampania edukacyjna dla inwestorów indywidualnych oparta na „*investment story*” łączącej globalną dywersyfikację z atrakcyjną dywidendą.

9. Optymalna Strategia Wyjścia dla Akcjonariuszy

Po zbudowaniu dojrzałego portfela, akcjonariusze zyskają płynność poprzez:

1. Transformację w Polski REIT i swobodny obrót jednostkami na giełdzie.
2. Sprzedaż części portfela strategicznemu inwestorowi i wypłatę dywidendy.
3. Kontynuację inwestycji i czerpanie korzyści z wysokich, regularnych dywidend.

Podsumowanie

Przedstawiona strategia jest ambitna, ale realna. Łączy w sobie bezpieczne inwestycje w stabilne rynki komercyjne w Polsce z ekspansją na wysokowzrostowe segmenty (technologia) oraz lokalizacje (USA i Europa Południowa) oraz wprowadza atrakcyjną politykę dywidendową. Dywersyfikacja geograficzna i segmentowa minimalizuje ryzyko, a finansowanie poprzez emisje akcji nie obciąża bilansu długiem.

Jesteśmy przekonani, że CPD S.A. ma potencjał, aby stać się atrakcyjnym produktem inwestycyjnym rynku nieruchomości i przynieść naszym akcjonariuszom ponadprzeciętne zwroty z inwestycji.

Załącznik Nr 1: Analiza Rynku Nieruchomości Komercyjnych w Polsce (2025 + Prognoza 10-letnia)

Stan na 2025 r.:

- * **Biurowce:** Rynek warszawski wykazuje oznaki stabilizacji po okresie korekty. Popyt koncentruje się na nowoczesnych, zrównoważonych budynkach (klasa A, ESG) z wysokim wskaźnikiem zajętości. W miastach regionalnych (Kraków, Wrocław, Poznań) utrzymuje się stabilny popyt, napędzany przez centra usług wspólnych (BS/SSC) i sektor *tech*.
- * **Centra magazynowe i Logistyka:** Polska utrzymuje pozycję europejskiego *hubu* logistycznego. Powierzchnie magazynowe przekraczają 30 mln m². Wskaźnik pustostanów utrzymuje się na niskim poziomie, a stawki czynszów są stabilne. Popyt napędzany jest przez e-commerce, produkcję i konieczność posiadania zapasów (*nearshoring*).
- * **Retail:** Rynek jest skonsolidowany. Dominują nowoczesne centra handlowe w dużych aglomeracjach, które wykazują odporność na wahania koniunkturalne.

Prognoza 10-letnia (2025-2035):

- * **Trend Wzrostowy:** Długoterminowa prognoza jest pozytywna. Polska, dzięki swojemu położeniu geostrategicznemu, silnemu rynkowi wewnętrznemu i napływowi funduszy unijnych, pozostanie atrakcyjnym rynkiem dla kapitału międzynarodowego.
- * **Biurowce:** Ewolucja w kierunku budynków "*flex-office*" i "*green-building*", gdzie czynszami premium będą dysponować obiekty o najwyższych standardach ekologicznych i wellbeingowych.
- * **Centra magazynowe i Logistyka:** Dalszy wzrost, szczególnie w segmencie tzw. "*last-mile logistics*" w centrach miast oraz wyspecjalizowanych obiektów (chłodnie, magazyny farmaceutyczne). Rynek będzie wymagał dalszych inwestycji w automatyzację i robotyzację.
- * **Ryzyka:** Cykl koniunkturalny, regulacje ESG, koszty energii.

Koncentracja na aktywach przyszłości: biurowcach premium w Warszawie i nowoczesnych parkach magazynowo-logistycznych w kluczowych węzłach transportowych (Śląsk, Centralna Polska).

Załącznik Nr 2: Analiza Rynku Nieruchomości Mieszkaniowych na Wynajem (USA) – Floryda (Jacksonville)

Jacksonville, Floryda:

* **Analiza:** Jeden z najdynamiczniej rozwijających się rynków w USA. Silny wzrost liczby ludności (napływ z północy), przyjazne podatkowo środowisko i rozwijający się sektor finansów/technologii. Średni czynsz rośnie stabilnie.

* **Prognoza:** Bardzo pozytywna. Rynek mieszkaniowy pozostaje względnie przystępny w porównaniu z innymi dużymi miastami Florydy. Gospodarka dywersyfikowana, co zmniejsza zależność od turystyki.

* **Ryzyka:** Podatność na ekstremalne zjawiska pogodowe (huragany, podtopienia), co wymaga szczegółowej *due diligence* przy zakupie nieruchomości.

Współpraca z Panem Jarkiem Tadłą jest kluczowa w procesie inwestycyjnym i jest bardzo ważna dla nawigacji po lokalnych uwarunkowaniach prawnych i podatkowych.

Załącznik Nr 3: Analiza Rynku Nieruchomości pod Inwestycje Technologiczne (Data Center/AI) w Polsce

* **Kluczowe Czynniki Lokalizacyjne:** Dostęp do dużej mocy energetycznej, stabilność sieci, niskie opóźnienia (bliskość centrów danych), dostęp do chłodnej wody oraz odpowiednia infrastruktura telekomunikacyjna.

* **Analiza Lokalizacji:**

* **Wrocław** Lokalizacja pierwszego wyboru. Silnie rozwinięte ośrodki akademickie i biznesowe, dobra infrastruktura, obecność klastrów technologicznych. Atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych.

* **Łódź:** Czarny koń. Doskonała lokalizacja w centrum Polski, rozwijająca się strefa *high-tech*, potencjalnie niższe koszty gruntów i energii. Wymaga badań nad dostępnością mocy.

* **Częstochowa:** Niszowa, ale ze względu na położenie atrakcyjna lokalizacja. Atutem mogą być niższe koszty operacyjne i wsparcie lokalnych władz. Kluczowym wyzwaniem jest dostęp do wystarczającej mocy elektrycznej i zaawansowanej infrastruktury.

Załącznik Nr 4: Analiza Rynku Nieruchomości Hotelowych w Polsce i Europie Południowej

*** Polska:**

* **Analiza:** Rynek zdominowany przez Warszawę (biznes) i Kraków (turystyka). Wskaźniki *occupancy* (OBIT) są wysokie, a przychód na dostępny pokój (RevPAR) odbudował się po pandemii. Istnieje niedobór wysokiej jakości hoteli w dużych miastach (np. Wrocław, Poznań, Częstochowa, Trójmiasto).

* **Prognoza:** Stabilny wzrost, napędzany turystyką miejską i wydarzeniami biznesowymi.

*** Portugalia, Włochy, Hiszpania, Francja:**

* **Wspólne Cechy:** Są to dojrzałe rynki turystyczne o globalnym znaczeniu. Zapewniają dywersyfikację walutową (EUR) i są "bezpieczną przystanią" dla kapitału.

* Portugalia (Lizbona, Porto, Algarve): Silny wzrost w ostatniej dekadzie. Rynek może być w szczycie cyklu. Naciski regulacyjne na krótkoterminowy wynajem mogą być korzystne dla tradycyjnych hoteli.

* Włochy (Rzym, Mediolan, Wenecja, Florencja): Wieczne miasta o trwałej atrakcyjności. Wysokie bariery wejścia i koszty, ale bardzo stabilny popyt.

* Hiszpania (Madryt, Barcelona, Costa del Sol, Baleary): Największy rynek turystyczny Europy. Bardzo zdywersyfikowany (biznes, plaże, miasta). Konkurencyjny, ale o głębokiej płynności.

* Francja (Paryż, Lazurowe Wybrzeże, Alpy): Paryż to największy rynek premium w Europie. Bardzo stabilny popyt biznesowy i luksusowy.

Proponujemy alokację 70% kapitału w stabilne rynki Europy Południowej (głównie Portugalia, Hiszpania, Włochy) poprzez zakup hoteli z długoterminową umową z globalnymi operatorami (Marriott, Hilton). Pozostałe 30% przeznaczyć na wzrostowy rynek Polski pozyskując hotele z dobrymi umowami operacyjnymi w popularnych lokalizacjach.